

# | 30 ideias de stories |

---

Abaixo, um presente especial que desenvolvi para você: **30 ideias de conteúdos para humanizar na medida certa o seu perfil.**

Eu recomendo que você comece a fazê-los quando finalizar o curso, pois assim terá toda a base necessária para criar com facilidade as sugestões, usando também os recursos que indiquei ao longo das aulas.

Além disso, você pode usar o modelo de roteiro para colocar estas ideias e criar a sequência perfeita.

Adapte o que for necessário de acordo com o seu perfil/profissão e aproveite!

## **1. Compartilhe a sua história.**

Como você começou na área que atua hoje? Quem você era e o que fez para chegar onde chegou? Lembre-se: contar histórias humaniza a marca e te aproxima dos seguidores, pois gera identificação.

## **2. Divida um conselho.**

Qual foi o melhor conselho que você já ouviu? Conte essa história e compartilhe com quem te segue.

Pode ser um conselho relacionado diretamente ao seu trabalho ou à vida como um todo.

Eu, por exemplo, ouvi minha mãe a infância inteira falando: "faça bem feito ou não faça!" Lembro disso até hoje quando me proponho a realizar algo.

### **3. Pergunte como as pessoas te conheceram e há quanto tempo te acompanham.**

Essa é uma ótima estratégia para entender o seu público. Você pode fazer através da caixinha de perguntas e, logo na sequência, através das enquetes.

Caixinha: Como você me conheceu?

Enquete: há quanto tempo está aqui no perfil? Opção 1: há mais de 1 ano; Opção 2: há menos de 1 ano.

### **4. Explique como funciona para comprar seu produto ou serviço.**

Chegou a hora de ser mais comercial e direto(a). Como as pessoas devem contatá-lo(a)? Qual é o WhatsApp/e-mail e como funciona este atendimento? Explique e abra margem para este contato.

### **5. Sua rotina da manhã em 4 passos.**

Mostre o passo a passo da sua manhã usando o recurso “layout” dos Stories. Monte as fotos em sequência.

Gosto dessa alternativa porque não sobrecarrega os stories e é uma forma diferente de abordar um assunto. Já percebeu que as pessoas não têm o hábito de usar esse recurso?

### **6. Produto/serviço de destaque.**

Qual seu produto/serviço que faz mais sucesso? Fale detalhadamente sobre ele: para quem é indicado, como funciona, como comprar e, se possível, coloque feedback de quem já utilizou.

Além disso, você pode criar uma oferta especial para a semana que vai começar. Isso trará assunto para diversos stories.

## **7. Sua primeira tarefa do dia.**

Qual a primeira coisa que você faz ao iniciar o dia? Tem algum ritual? Eu, por exemplo, não consigo começar a rotina sem arrumar a cama. Poderia facilmente expor isso e colocar uma enquete para saber se acontece com outras pessoas também. ;) Esse simples ato gera CONEXÃO.

## **8. TOP 3: filmes/séries.**

Quais são as suas TOP3 dicas de filme para o final de semana? Aborde o assunto em uma sexta-feira. Aqui, você pode aproveitar para pedir que a audiência indique também! Abra uma caixinha de perguntas.

## **9. Indique um perfil que você adora e conte o motivo.**

Faça stories caprichados indicando alguém que você acompanha e admira. Lembre-se de legendar, ser breve, mencionar o @ e valorizar o trabalho dessa pessoa. Ela terá orgulho de compartilhar e, assim, seu perfil estará exposto para mais pessoas.

## **10. Cite 3 coisas simples que te fazem mais feliz.**

Você também pode substituir a frase acima por: "hoje sou grato por..." e depois pedir para que as pessoas falem os motivos delas. Publique à noite, pois é super leve e combina com este momento do dia.

## **11. Vivendo e aprendendo.**

Compartilhe um aprendizado que a sua carreira lhe proporcionou. Conte brevemente a história e inspire as pessoas que te acompanham!

## **12. Feedback positivo.**

Sabe aquele depoimento muito querido de algum cliente/seguidor? Coloque em um modelo (template) atrativo e compartilhe! PS: use as dicas de app do módulo 7.

## **13. 3 dicas de ouro.**

Compartilhe com a audiência 3 dicas envolvendo a sua profissão/produto/serviço. Exemplo: 3 dicas para ter mais engajamento no Instagram; 3 dicas para se maquiar sozinha; 3 dicas para decorar sua sala; 3 dicas de atividade para o final de semana.

Você pode fazer uma sequência de stories misturando vídeos e fotos.

## **14. Sua função preferida no trabalho.**

Qual é a melhor parte do seu trabalho? O que você mais ama fazer dentre todas as tarefas? Compartilhe! Revelar suas aptidões também é uma forma de gerar identificação. Eu, por exemplo, já falei várias vezes nos stories que adoro gerar relatórios mensais para acompanhar meu crescimento e, inclusive, expliquei como faço isso. É uma forma leve e super humana de entregar conteúdo/ensinar algo. ;)

## **15. O que você menos gosta de fazer?**

Agora, chegou a vez de contar o que você menos gosta de fazer. A ideia aqui, além de gerar identificação com pessoas que pensam da mesma forma, é se posicionar e se mostrar vulnerável e real.

Eu não gosto de reuniões longas, por exemplo. Posso explicar meu ponto de vista e justificar o motivo. Ah, também não curto assuntos burocráticos, como emissão de notas, pagamentos e afins. Por isso, deixo essa responsabilidade para a contabilidade.

E você, o que menos gosta?

## **16. Viagem inesquecível.**

Aqui, você pode usar a quinta-feira (#tbt) para compartilhar fotos de uma viagem que fez, contando por que ela foi especial.

## **17. Traga um fato curioso.**

Compartilhe uma curiosidade sobre você ou sobre o seu negócio. Tem algo que seus seguidores ainda não saibam?

Eu, por exemplo, já trabalhei como manicure. Muitas pessoas nem fazem ideia!

## **18. Desmistifique um fato.**

Compartilhe um mito que envolve a sua área de atuação e traga a explicação, compartilhando seu ponto de vista. Exemplo: eu poderia dizer que, na minha opinião, fazer sorteios para ganhar seguidores não é uma estratégia interessante, porque as pessoas que chegam até o perfil não são necessariamente qualificadas e, portanto, estarão apenas "fazendo volume", diminuindo assim a taxa de engajamento do perfil.

## **19. Oferta válida por 24h.**

Crie uma oferta válida por 24h (só para quem visualizar aquele story). É uma ótima maneira de testar a qualidade da sua audiência.

Se você possui um negócio físico, pode pedir para as pessoas printarem a tela e apresentarem no momento da compra.

## **20. Seus diferenciais.**

O que os seus clientes/seguidores falam sobre você? E o que você admira em si mesmo(a)? Cite 2 coisas positivas que o seu negócio tem e que te destacam no mercado.

No meu caso, os alunos falam que o conteúdo que produzo é direto ao ponto e que sou acessível. Eu poderia usar esses comentários para valorizar meu trabalho. ;)

Tenho certeza que você tem pontos fortes maravilhosos! Aborde-os sem medo!

## **21. Final de semana.**

O que você costuma fazer aos finais de semana? Fica em casa, curte a família, sai para jantar, cozinha? Por que não uma foto em um momento relax mostrando isso? Se quiser ir além, pode ensinar algo ou compartilhar uma dica. Exemplo: "como faço essa receita."

## **22. Compartilhe um sonho que você realizou.**

Inspire as pessoas que te acompanham falando sobre algo que você conquistou na carreira. Vale tudo: a primeira venda realizada e como você se sentiu, o lançamento de um produto ou serviço, uma viagem...

### **23. Local preferido.**

Qual seu espaço preferido em casa ou no trabalho? Fale o motivo. Eu adoro nossa sala, porque é onde ficamos para relaxar. Poderia criar um story e ainda dar uma dica de filme/série que gostamos de assistir no sofá. :)

### **24. Apenas 3 respostas.**

Essa estratégia vai te ajudar a aumentar as interações na caixinha de perguntas. Abra a caixa e escreva: "Deixe sua dúvida sobre (*preencha o assunto*). Vou escolher 3 para responder!"

O que isso vai causar nas pessoas? A vontade de fazer uma pergunta incrível! O ser humano é competitivo por natureza e os escolhidos se sentirão muito especiais.

### **25. Cite uma coisa que você aprendeu nos últimos 7 dias.**

Relembre a sua rotina dos últimos 7 dias e responda: você aprendeu algo novo? Muitas vezes, pequenos acontecimentos geram grandes aprendizados. Fale sobre isso.

### **26. Defina seu dia com uma palavra.**

Se você pudesse definir o dia que passou com uma palavra, qual seria? Peça para que as pessoas façam o mesmo e, desta vez, sugira que respondam o story diretamente.

## **27. Voltando no tempo...**

Qual conselho você daria para a sua versão de 10 anos atrás? Fale sobre o assunto com quem te segue. Essa é uma oportunidade maravilhosa de se aproximar do público e mostrar seus valores de vida.

Se puder aproveitar para colocar esses stories no ar em uma quinta-feira, perfeito. Combina muito com o #tbt.

## **28. Sua formação/suas aptidões.**

Agora, a ideia é “vender sem vender”. Como? Falando para as pessoas sobre suas qualificações, com o objetivo de fazê-las perceber o quanto você entende do assunto que aborda.

Vale tudo: sua graduação (se tiver), algum curso que você fez recentemente para se especializar... Fale com orgulho sobre isso!

## **29. Faça um mini tutorial.**

Através de um passo a passo com fotos que se complementam, mostre algo que você sabe fazer. Recomendo tirar cada foto (pode ser direto nos Stories mesmo), escrever na tela a etapa, salvar na galeria do celular e, então, postar todas juntas. Isso vai criar uma história no mesmo período de tempo e manter a audiência interessada.

Você pode, inclusive, escrever à direita do primeiro story: “Clique para ver o processo.”

## **30. Compartilhe um post nos Stories.**

Qual? Aquele que teve maior engajamento no último ano. E por quê? O público está sempre se renovando, então compartilhar conteúdos bons novamente fará com que novas pessoas leiam (e se engajem).

Eu tenho um destaque chamado “TOP POSTS”, que centraliza os principais conteúdos sobre redes sociais. Isso encurta caminho para os seguidores antigos e agrada os novos visitantes. ;)

---

Curtiu? :)

Agora é hora de colocar a mão na massa! Como falei no curso: “a teoria é legal, mas NADA SUPERA A PRÁTICA!”

Organize-se e faça o possível para aplicar tudo que você aprendeu. Os resultados serão proporcionais ao seu empenho.

Sucesso!

Com carinho,

Taís.